مقتطفات من كتاب
اصنع لنفسك ماركة
كريم الشاذلي



إليك لأنك تعرف لماذا!!!؟

كبسولة خير للبرمجيات
مصطفى علي سيد
(أبو مهاب)
https://cap-khir.com
sedratalmontha@gmail.com

وكتابي هذا لا يحاول أن يجعل منك شخصاً خارقاً، إنه ببساطة يخبرك أن جزء كبير من تميزك في الحياة قائم على قدرتك في جعل الناس تلعب لصالحك.

ليس في الأمر ثمة أسرار خاصة، الأمر يتعلق بتلك القواعد التي نغفلها ونحن نمضي في الحياة، والتي منها:

- أن الناس تحكم علينا بالعاطفة ثم تذهب لتأكيد هذا الحُكم بالعقل والمنطق.

- أننا نحاكم الناس بناء على سلوكهم، بينما نحاكم أنفسنا بناء على نوايانا!.

- أن كل إنسان على سطح الأرض يرى مشكلاته هي الأصعب، وألمه يستحق كل الشفقة، وفرحه فرح للدنيا بأكملها!.

- أن كسب القلوب أهم بكثير من كسب المواقف.

- أن الصراع ليس مشكلة، المشكلة الحقيقية تكون في التعامل الخاطئ مع صراعات الحياة.

أن تجعل لنفسك ماركة يعني ببساطة أن تبدأ مشوارك في نحت اسمك في سجل العظماء، وأول خطوة في هذا الطريق أن تبدأ في نسج شبكة علاقاتك الاجتماعية على أساس من الوعي والذكاء.

علاقاتك الاجتماعية ليست شيئاً ثانوياً، ليست كرزة توضع على التورتة، بل هي المكون الأساسي، والقاعدة التي تبنى عليها نجاحك في الحياة.

هناك حكمة صينية تروق لي تقول:

إن ما يدفع الناس لعدم تعلم شيء ما هو ظنهم أنهم يعرفونه



وخلاصة ما أود قوله أن الكاريزما تكمن في روح جذابة، ونفسية مطمئنة تنضح في سلوك المرء ومظهره.

هذه هي النصيحة الأولى لك كي تكون صاحب كاريزما .. كن نفسك.



كل واحد منا قادر على التعبير عن نفسه وأفكاره بأكثر من طريقة وأسلوب، لكن الذكي اجتماعياً هو الذي يضع في ذهنه أن للناس مداخل وأبواباً، والوعي أن نطرق أبواب النفوس برفق، ونفتحها دون إزعاج.

فجوة الـ 350 :4

تعتمد هذه الاستراتيجية على معلومة تقول بأن العقل البشري يعالج المعلومات الكلامية بمعدل يصل إلى 500 كلمة في الدقيقة.

لكن البشر يتحدثون ـ في الغالب ـ بسرعة لا تزيد عن 150 كلمة في الدقيقة، وبالتالي فهناك فارق يصل إلى 350 كلمة، عند الحديث مع الآخر تظهر فجوة بين ما نقوله وتقدر ألسنتنا على الإتيان به، وبين ما يستوعبه عقل المتلقي، وهذه الفجوة تدفع المتلقي لأن يتشتت انتباهه، ويصبح عقله ذاهلاً عنا وعن كلامنا.

حدث يوماً أن جلس الربيع المزني يتدارس مسائل الفقه والحديث مع الإمام الشافعي، حتى إذا ما ذُكر أحد الرواة إلا وقال المزني : «إنه كذاب»، وبالرغم من كونها كلمة قد تبدو عادية لدى علماء الحديث والجرح والتعديل إلا أن الإمام الشافعي رحمه الله قال منبهاً : «يا ربيع! اكسُ ألفاظك أحسنها، لا تقل: فلان كذاب، وقل : حديثه ليس بشيء».

ينبّهنا الإمام الشافعي إلى أن الألفاظ منها ما هو كالعورة تشين وتؤلم وتثير العقل ليرفض والقلب ليُعرض، وتصير كسوتها أمراً مهماً كي لا ينفر الناس منا.



لئن كَسَرَ المدفع سيفي فلن يكسر الباطل حقي. «الزعيم الليبي عمر المختار».

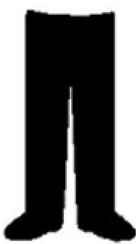
ليس هناك طريق إلى السلام، فالسلام هو الطريق. «الزعيم الهندي غاندي».

الكذبة يا سادة تدور حول العالم بينما لا تزال الحقيقة ترتدي ملابسها. «الزعيم الانجليزي تشرشل».

لم يسبق للتشاؤم أن فاز بأية معركة.. «الزعيم الأميركي أيزنهاور».



نحن لسنا مثاليين، ولا أطالبك بأن تكون مستقيما كشعاع الشمس في كل أحوالك، التجربة علمتني أن المثالية الزائدة خطر، وقد تُسلم صاحبها للاكتئاب والضيق والانعزال، ولكن التفاؤل الواعي، والفهم العميق لطبائع البشر وطبيعة الحياة أمر مهم جداً



هناك مصطلح روسي يسمى «بريجيب» ويعني محاولة تقويم العصا المثنية بحيث تنثني إلى الناحية الأخرى!.

وهذا ما فعلته التنمية البشرية، وقام به المتحدثون في التطوير الذاتي!.

حيث تنهال عليك التأكيدات بأن النجاح سهل يسير لمن أراده، وأنك قادر على التميز والرقي متى ما أردت ذلك، وهذا التطرف جاء رداً على تطرف آخر يقول: «النجاح لم يُكتب لي!».

هو إغراق في التفاؤل مقابل الإغراق في التشاؤم، والحقيقة أن كلا الأمرين خطأ.

يقول الحسن البصري - رحمه الله - «المؤمن وقّاف حتّى يتبيّن»

فالمنصف لا يبني رأياً على نصف معلومة، ولا يُسرع بتصديق ما يؤيد وجهة نظره دون التأكد، بل هو حريص دائماً إلى معرفة الصواب، حتى وإن كان في غير صالحه.

ولقد حكى القرآن عن نبي الله سليمان ﷺ، أنه ورغم غضبه من تأخر الهدهد إلا أنه لم يمض فيه حُكماً إلا بعدما يتثبت من خبره وما قاله عن سبأ ومليكتهم بقوله: «سَنَنْظُرُ أَصَدَقْتَ أَمْ كُنْتَ مِنَ الْكَاذِبِينَ».

وبعد سنوات عدة، وبينما كانت ملكة إنجلترا تقدّم أعلى أوسمة المملكة إلى نابغة عصرها «هيلن كيلر»، سألتها الملكة عن الشخص الذي يمكن أن تهديه كل إنجازاتها، فقالت هيلن كيلر:

«إلى «آن سوليفان» التي آمنت بي وأنا الصماء البكماء العمياء، التي احتضنتني ولم تتعامل معي كقطعة لحم تنتظر يوماً تريح فيه وتستريح، إن المستحيل الذي صنعته والأوسمة التي حصلت عليها، والتاريخ الذي خطته يجب أن يعطى أولاً لـ«آن سوليفان» أو «آني الصغيرة» كما كانوا ينادونها يوماً ما!».



كتبت ذات يوم أن المرء منا يتخذ سلوك الذبابة، أو النحلة!

إما ذبابة تقف على جراح الناس، تبحث عنها، تلوثها، تزعجهم بالعبث في مكان الجرح.

أو نحلة تنتقي الزهور، ترحل لعشرات الأميال بحثاً عن الجمال، تذهب وفي نيتها الخير، ولا تقف إلا على الخير، وتجني الخير، وتخرج الخير..

افتح زجاجة عطرك : تخيل أنك تملك زجاجة عطر ثمينة، ومع كونها ملك خالص لك إلا أنك تحتفظ بها في خزانة ملابسك، لم يحدث أن سكبت منها ولو مرة واحدة على ملابسك، كلما شممت رائحة زكية تذكرت أنك تملك أفضل منها، وإذا ما مررت أمام محل العطور لا تدخل لتشتري زجاجة لأن لديك فعلاً واحدة، تمضي أيامك دون أن تستنشق عبير ما تملك، ودون أن تسمح للآخرين أن يستمتعوا بجميل رائحتك!.

قلوبنا يا صاحبي تشبه إلى حد بعيد زجاجة العطر هذه، فقد يحمل المرء منا حباً، وتقديراً، وامتناناً لصديق أو قريب أو زميل، أو زوجة أو ابن أو والدين، لكنه يظن أن المشاعر ما دامت موجودة فعلى الآخر أن يعرفها بنفسه، دون أن يبذل جهداً في إخراجها.

إذا لم نتحدث عن مشاعرنا فقد لا يشعر بها الآخر، وإذا لم ينطق المرء منا عن مكنون مشاعره فقد يظن الآخر أنها غير موجودة.

سبحانك اللهم وبحمدك
نشهد أن لا إله إلا أنت
نستغفرك ونتوب إليك

إلى لقاء مع ملخص لكتاب جديد

حسابات حدوتة كتاب

للاند رويد
https://play.google.com/store/apps/details?id=com.BookHdotah

للكمبيوتر والايفون
https://www.cap-khir.com/android/BookHdotah/PHP/Book_show_simple.php

يوتيوب
https://www.youtube.com/channel/UCTG5AYoNunvwpHnPEybZxRg

فيسبوك
https://www.facebook.com/hdoott

واتساب
https://chat.whatsapp.com/GRX8q4psOOVEsaVTvcYLeD

تلجرام
https://t.me/Book_hadotah

شاركونا كتبكم على هذا الرابط
https://www.cap-khir.com/android/BookHdotah/PHP/coments_form.php

او في قسم (شاركنا كتاب) بقائمة التطبيق

كبسولة خير للبرمجيات
مصطفى علي سيد
(أبو مهاب)



www.cap-khir.com
sedratalmontha@gmail.com
+201001490077 - +96890968355